

# 工贸行业工作总结(优秀6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 工贸行业工作总结篇一

为认真贯彻落实\*安委会、\*监管总局和省、市、区\*安委会关于开展安全生产大检查的工作部署，根据区安办《关于转发市工贸行业安全生产大检查工作方案的通知》的文件要求，我镇领导高度重视，积极部署推进工贸行业的安全生产大检查工作，强化隐患排查治理，打击各类非法违法生产经营建设行为，坚决堵塞漏洞、消除隐患，有效防范和坚决遏制重特大事故发生，促进全镇工贸行业安全生产形势持续稳定好转，现已取得一定成效，总结如下：

我镇领导高度重视安全生产大检查工作，认真对照上级有关会议、文件精神，成立了由镇长万雅\*任组长，分管安全副镇长旷年益任副组长的镇工贸行业安全生产大检查工作领导小组（以下简称领导小组），领导小组下设办公室，由旷念益兼任办公室主任，负责办公室日常事务。

领导小组及时下发了《关于印发多营镇工贸行业安全生产大检查工作实施方案的通知》，要求各有关企业、单位对照实施方案认真抓好落实，确保大检查工作落到实处。明确了检查时间从20xx年7月至10月。8月上旬，各工贸企业完成自查自改，并要求及时将自查自改情况报送至镇大检查办公室；8月中旬至9月，组织各成员单位对各工贸企业展开联合大检查；9月至10月，区安办会同有关部门开展督查抽查，确保各工贸企业整改落实到位。

在检查过程中我们发现，各工贸企业均能认真开展自查自改，

切实做到了自查自改。积极对照我镇和相关工贸行业安全主管部门有关安全生产大检查的工作部署，制定了有针对性的自查自改方案，细化明确了具体检查内容、标准、要求和责任，对照大检查内容以及行业规程规范和技术标准的要求，对本单位安全生产工作的进行了全方位的检查。对排查出的隐患、建立了台账，制定了整改方案，落实了整改措施、责任、资金、时限和预案。

### （一）对各相关部门的检查内容

2. “打非治违”工作取得一定成效，各项工作措施基本得到落实，查出的非法违法、违规违章行为已经登记造册，并严格按照要求进行了查处。

3. 汛期隐患排查等汛期各项安全防范措施落实到位；是否各类生产安全事故预报、预警、预防机制不断完善，各项应急准备工作持续推进。

### （二）对工贸企业的检查内容

大检查期间，我镇按照要求和属地管理原则，共组织督查组10个，其中暗查突击督查组2个，参检人员达30余人次，对辖区内的11家工贸行业进行了一次调查摸底，摸清了安全生产基本情况以及存在的突出问题和薄弱环节，共发现隐患22个，现场提出整改20起，并跟踪落实整改，及时组织复查确保整改到位。每次检查，均认真填写检查情况表，详细记录检查时间、被检查单位的名称、检查人员、发现的隐患问题、提出的整改要求以及被检查单位的整改落实情况，对被检查单位安全生产状况进行全面评价，并由被检查单位主要负责人签字确认。检查结果报告由检查人员签字后，送大检查工作办公室统一存档备查。

各工贸企业在进一步做好安全生产标准化建设工作的基础上，建立细化了到每个岗位的日常隐患排查整改制度，并形成了

定期向镇\*和工贸行业安全主管部门报备隐患排查情况、整改结果的机制。积极推进各项工作的部署落实，持续深化隐患排查治理体系建设；并及时总结大检查中的好经验、好做法，进一步提炼、丰富，上升固化为规章制度和标准规范，建立了隐患排查制度化、规范化、常态化工作机制。

## 工贸行业工作总结篇二

### （一）主要经济指标增长喜忧参半

上半年（1—5月）全镇完成税收收入871万元，比去年同期增长，其\*税收入5823万元，增长，地税收入2878万元，增长9%；全镇实现工业总产值亿元（其中规下工业亿元，同比增长），规模以上工业产值亿元，增长，销售亿元，增长一，利润亿元，增长；完成全社会固定资产投资。74亿元，其中工业投入。48亿元，技改投入。31亿元。完成自营出口6217万美元，合同外资145万美元，实到外资1万美元。

### （二）重点项目进展\*稳

上半年引进大市外内资7万元，比去年同期增长25%。去年底结转的天然气电力、露龙商混、大特锁业和东海仪表产业园项目进展\*稳。受电力装配限制，露龙商混可在今年1月份前投产。上半年新引进宁波楼茂记食品有限公司项目一项，该项目总投资8万元，预计下半年开工建设，9年建成投产。

### （三）企业自主创新步伐进一步加快

1—5月份，全镇实现高新技术产品销售亿元，比去年同期增长12%，新获专利授权27件，达到去年全年的128%，其中发明专利3件，占全区新获发明专利的12%。新批市级以上新产品13件，完成技改。31亿元，7万以上技改项目5项，共计技改资金82万元。科技创新有力地化解了企业所遇到的原材料、劳动力成本抬升，人民币升值所带来的压力。横街镇科技型

企业产销两旺与其他传统产业形成鲜明的对比。如专利大户浩盛气动销售增幅33%，新产品大户盛德电器销售增幅71%，泰凯化油器增幅423%。

#### （四）开放型经济稳步有序

上半年通过外商租赁标准厂房形式，新批外资项目1项，美国行业百强企业dial公司落户横街工业区块，合同外资145万美元，已到位1万美元。自营出口企业队伍得到有效稳定，去年底华茂进出口公司在中心区属地注册后，华茂国际贸易公司成为全镇出口贸易的主力军。1-5月份，全镇实现外贸出口6217万美元，进口245万美元。

#### （五）特色旅游影响不断扩大

上半年成功举办了第四届竹乡生态休闲旅游节，具有竹乡独特风味的“农家乐”餐饮业兴旺发展，上半年新开张农家餐饮业3家，累计达到8家，从而大大丰富了横街的旅游市场。同时广大业主主动参与全区旅游节活动的积极性不断高涨，其中一家企业在全区旅游美食节上获铜奖二项。

#### （六）安全生产隐患排查治理工作全面展开，安全生产形势依然严峻

上半年根据区统一部署，重点开展了全镇范围内的安全生产隐患排查治理工作，共确认排查单位基数191家，共发放普查表2xx份，至6月底共回收13份，共排查一般隐患12项，边整边改6项。目前排查、治理工作正在进行中。

（一）继续加大项目推进力度，增强发展后劲。要紧跟已建项目，促其尽早投产。下半年要力促大特锁业和露龙商混项目建成，争取东海仪表产业园、楼茂记食品项目开工建设。

（二）进一步鼓励企业科技创新，积极帮助高新企业发展。

要积极推广本镇中小科技型企业的做法和经验，有效实施科技创新计划。

（三）积极推进节能减排、清洁生产，大力提高技改投入，使企业由劳动密集型向技术创新型转变，有效提高管理水\*，大力压缩生产成本，提高产品的附加值和经济效益。下半年要完成全区铸造行业产业升级工作任务，7月2日前完成与王磊宏基机械制造厂的产业升级签约任务。

（四）鼓励出口型企业适度开辟内销市场。要积极推广天乐雨具企业从出口为主到出口与内销并举的经营经验，为我镇广大外贸型企业提供有型的学习典型。

（五）继续抓好安全生产隐患排查治理工作和食品安全示范镇创建工作，以及工业企业安全生产标准化、规范化建设工作，全力完成上级下达的指标任务。

（六）全力开展全国第二次经济普查工作。下半年要全力做好经普准备工作的“三落实”即资金、场所、人员的落实，适时参加全区经普人员培训工作，全力协调各部门配合做好第二次经济普查工作。

## 工贸行业工作总结篇三

20xx年“十一”黄金周，景区共接待海内外游客11.6万人次，同比增加5.5%。黄金周期间，景区管委按照市委、市政府工作部署，努力做好山、海、品牌、文化四篇文章，充分发挥某风景区在青岛市旅游发展中的龙头作用，在市假日旅游指挥部的正确领导和各有关方面的大力支持下，景区全体干部职工和各方面工作人员一道坚守工作岗位，认真履行工作职责，严格规范管理，文明热情服务，整个景区环境优美，秩序井然，未发生治安、安全责任事故。

一、旅游高峰进一步缓和，客流分布更趋均衡今年“十一”

黄金周，是长假制度实施以来的第15个黄金周，全国各大旅游景区假日旅游消费更趋成熟，散客比重逐步扩大，自驾车旅游持续升温。风景区客流分布在黄金周中呈现出“三多三少”的新特点，“三多”是散客多、自驾车多、新景点游客增多；“三少”是旅游高峰游客比例减少、旅行社团队减少、传统景点客流减少，出现“高峰不突出，客流更均衡”的趋势，更有利于景区健康有序运行。

(一)各景区客流分布更趋均衡。“十一”黄金周，景区传统的流清、太清游览线路客流呈下降趋势，由流清进入景区的游客人数所占游客总人数的比例略有下降，从20xx年“十一”黄金周的58.4%，降为这次黄金周的57%。巨峰、北九水游览区客流增幅明显，同比分别增长20%和33%，所发挥的接待作用显著增强。两大游览区接待游客人数占景区总游客数的比例，分别从20xx年“十一”黄金周的5.4%和18.8%，上升到这次黄金周的6%和22.5%。

(二)时间分布更趋合理。黄金周期间，部分游客和旅行社团体有意规避上午旅游高峰和交通调流时间，选择下午进入景区。2:00以后进入景区的游客人数所占总游客数的比例，由20xx年“十一”黄金周的12.5%，上升至这次黄金周的14.6%。

(三)客源结构出现团体减少，散客增加的趋势。随着私家车的普及和景区交通的日趋便利，散客所占游客总量比例明显增加，旅行社团体所占游客总量比例有所下降。黄金周期间，景区接待旅行社团队人数占总游客数的比例由20xx年“十一”黄金周的35%，减少至这次黄金周的31%。

二、交通管制作用弱化，景区容纳能力加强今年黄金周，假日指挥部根据景区实际情况，采取了灵活的交通调流措施，在10月2日至4日采取交通管制措施，日均管制时间由以往黄金周的5小时减少到这次黄金周的3.5小时，极大方便了自驾车出游的游客。大河东停车场三天累计停放车辆1200余辆

次，发送旅游循环车240车次，转运游客6300余人次。转运游客人数占从流清进入景区游客总量的18%，车辆容纳量占从南线进入景区车辆总量的34%。景区管委针对自驾车增多的情况，积极采取措施，确保景区良好的交通秩序。

一是在节前完成仰口停车场、北九水停车场的扩建改建工作，增加停车位800余个。二是在主要游览路沿线增设交通指示牌、导向牌和调流方案说明牌，方便游客游览。三是在新闻媒体加强交通调流方案的宣传，在游客中发放说明交通调流情况的《致游客一封信》，增进游客对景区车辆调流工作的了解和认可。四是在主要游览线路和各车场入口增派工作人员，协助做好车辆的疏导和停放。

三、安全工作措施到位，假日旅游安全得到有效保障景区管委各部门、各单位认真贯彻落实省、市关于加强黄金周安全保障工作的指示精神，始终把安全保障工作放在最为突出的位置，不折不扣地做好各项安全管理工作。

一是责任到位。节前召开黄金周工作动员会，总结分析历次黄金周安全工作成功经验和薄弱环节，有针对性制定了安全工作方案，明确责任分工。根据安全管理标准制定出各游览区安全工作目标，并予以量化、细化，与督查考核相结合，确保安全工作各项措施落实到位。

二是检查到位。开展了安全工作大检查，重点检查在台风和强降雨中遭袭的桥梁、游览路、防护栏和索道等旅游设施，对损毁设施及时组织抢修，清除落石、滑坡等安全隐患，确保不发生安全责任事故。

三是教育到位。组织干部职工和经营业户进行安全生产教育，进一步树立“没有安全就没有旅游”的责任意识。在主要游览区内发放致经营业户的一封信，开展旅游安全自查自纠活动，提升景区整体安全工作水平。

四是管理到位。节日期间，按照“谁主管、谁负责”和“统一指挥，分级管理”的原则，实行各级领导负责制和岗位安全责任制，在各游览区建立了安全工作领导小组，在景区旅游沿线、车场、主要景点等处设置安全管理员，完善值班、值勤制度，并认真抓好落实，为黄金周旅游安全工作提供有力保障。

四、服务品牌成为新亮点，旅游质量显著提高 黄金周期间，景区广大干部职工结合iso9001质量管理体系的推行，强化优质服务观念，积极开展“山海之约、满意之旅”主题服务活动，进一步完善服务流程，严格服务标准，建立人性化、亲情化、细微化的服务模式。一是流清管理处努力打造“流清快通”服务品牌，改进工作流程，完善工作措施，加快售检票速度，提高车辆通关能力。二是北九水管理处充分发挥国家级“青年文明号”示范带动作用，团员青年佩戴团员服务牌，在三水等处设置旅游服务咨询台，为广大游客提供咨询、救护等服务。三是太清、仰口管理处认真加强“服务无极限”、“情景交融仰口行”等服务品牌建设，组织开展各种便民服务活动，为游客提供开水，帮助游客寻找丢失财物、走失亲友，积极营造温馨的游览环境。黄金周期间，景区品牌服务已成为新亮点，也是景区实现旅游由数量型向质量型转变的重要举措。

五、文化建设成果初现，游览内容极大丰富近年来，景区管委积极推进“文化某”建设，全面整合文化资源，精心打造文化品牌，为某风景区的长足发展提供了重要文化支撑。节日期间，按照“顺法自然”道家思想修建的北九水游览区九水十八潭，体现“八卦”文化的巨峰环行路、文化墙，纪念名僧法显的棋盘石法显广场等新景点，吸引了海内外越来越多的游客前往游览，不仅成为游客体验传统文化重要窗口，也已成为景区新的旅游增长点，极大丰富了景区游览内容。此外，景区管委充分发挥山海特色优势，积极打造精品游览线路，满足游客听山观海、体验自然的需求。



一是构建电视、报纸、广播、网络全方位的宣传平台，加强景区特色宣传，积极推介精品旅游景点，并在景区内建设完善的旅游标示导向系统，帮助游客游览。

二是在龙潭瀑、潮音瀑等处增设护栏和铁链，完成北九水冷翠峡循环路和沿途景观型水库建设，拓宽八水河游览路，在确保安全的前提下，尽可能满足游客亲近自然的需要。

三是增加太清湾游艇班次，充分发挥出这一特色海上游览项目优势。

四是加强景区旅游市场多元化建设，丰富旅游纪念品种类，为游客提供体验某茶、海鲜等当地特产的场所。六、景区执法能力进一步加强，综合协作机制更趋成熟黄金周期间，景区管委严格执法、文明服务，进一步提高依法行政水平。加强对景区市场监管，取缔了旅游沿线无证经营的商业摊点，杜绝了强拉强卖、围车叫卖、骗客、宰客等现象；对非法营运车辆和无证导游等难点问题集中进行了整治；对部分游览区内存在的封建迷信活动进行了治理；加强对各种逃漏票和倒卖景区门票行为的监管，切实保障广大游客利益；对卫生死角进行了重点清理，进一步净化了景区旅游环境。公安、交警、工商、交通、公交、卫生监督、质监和军车纠察等方面工作人员、部队官兵按时到位，与景区管委工作人员一道，积极协调，密切配合，确保旅游接待管理工作得以有条不紊地进行。

## 工贸行业工作总结篇四

自从x年参加工作以来，在公司领导的正确领导下深入学习贯彻和落实总公司制定的各项制度和政策，探索和开拓生存与发展的新思路。进一步解放思想，转变观念，以经营发展为中心，以改革创新为动力，以服务质量为保证，以提高效益为目标，不断强化主营业务和优势产品，不断优化内部管理和运作模式，不断深化企业重组与改革，方方面面的工作都有了新的进展。

本人于x年毕业于邮电学校[]20xx年6月因工作需要调入商客部担任聚类客户经理[]20xx年1月又调入政企部担任中小企业及学校客户经理。如下对这些年来工作总结如下：工作业绩：

1[]x年x月至x年xx月在商客部担任聚类客户客户经理。在此期间每月圆满的完成了x个客户的维系、合同的签订、增值业务的发展及相关费用的按时收取。

2[]x年至x年xx月办理了校和校班级总机业务，总客户数量达到了x户，取得了不错经济效益。

3[]x年x月与电大和中心血站签订了翼机通业务拉动了移动业务量和收入。现已签订了师范和卫校的翼机通业务。

为客户服务工作方面如下：

采取灵活的营销策略，制订个性化营销预案，与客户签订全面合作协议，防止竞争对手因跟客户沟通不当乘虚而入，巩固和发展电信业务。

2、在保存量上，我们将通过对重组后通信市场格局中及对手竞争重点的分析，在存量保有过程中做到了“攻防结合”。即保有存量客户，重点避免中高端客户流失；维护新增市场份额，限度抢夺新增客户；维持现有客户话务量，减少话务流失；重点突破竞争对手高价值集团客户市场；通过多业务捆绑，削弱竞争对手强势的移动市场占有率；有针对性选择重点家庭和企业，推进移动和固网业务的融合。

3、对于宽带，将采取以下措施：

1) 扩大宣传，降低宽带印象价格。

2) 定期对它网即将到期用户进行派单，有针对性策反。

3) 大力拓展社会营销渠道。

4) 开展聚类目标客户专项调查和营销，细致梳理和调查宽带目标客户，建立动态档案，跟踪营销，积极开展团购活动。

5) 锁定教育行业，开展专项调查和针对性营销。

6) 实施对离网用户的两级管控，不断提高挽回成功率。

4、做好转型，促进增量：

1) 中小企业、教育等行业继续推进宽带接入发展。

2) 根据特定行业用户的特点，适时开展有针对性的团购活动。利用政企客户三类关键人（主要领导、分管领导、经办人）的影响力，充分挖掘行业客户的员工宽带市场。

5、为积极应对竞争，取得竞争主动，保证科学的经营决策，健全和完善中小企业档案，以电话联系形式，逐个了解包括企业所有电话号码、公司规模和人数及老板或负责人在内的信息，再根据已收集的中小企业资料，有针对性地上门走访，在做好服务工作，解决客户通信问题，引导客户通信需求的同时，进一步了解和把握公司情况，根据走访结果，不断完善客户资料。

以上是本人这些年来的工作业绩及工作心得。面对日益激烈的市场形势，我们必须正视现实，发奋努力，以改革创新、与时俱进的思想品格和知难而上、艰苦创业的工作作风，不断解决工作中存在的问题、应对前进道路上的各种风险和挑战，为塔城电信分公司深化改革、加快发展做出新的更大的贡献。

## 工贸行业工作总结篇五

自进入酒店财务部做一名前台收银开始，近一年的工作和学习，在领导的带领下，在同事的帮助下，严格要求自己，自觉履行酒店规章制度和收银工作纪律，认真完成各项必须所要完成的工作内容，现将一年来的工作情况作以简要总结：

一， 服从管理， 服从管理， 虚心学习 做为一名收银员，最重要的是要明白心中的责任，在领导的合理安排下，认真学习业务知识，从进前台的那一刻，深知前台是酒店的窗口，代表着酒店的形象，言行举止一定要严格要求自己，收银员工作纪律铭记在心，加快脚步熟悉前台的基本情况，从房态图到办理入住，从押金单到宾客账单，从小吧到杂项收费，从退房结账到发票统计，等等。每一步操作都认真地跟着老员工一步步学习，实践中虚心接受老员工对自己的批评和建议，坚持向领导和同事学习，取人之长补己之短，努力丰富自己，提高自己。

二， 尊重自己的工作， 尊重自己的工作， 尊重每一个人 坚信一点：任何人没有贵贱之分，只有境遇，经验和基础的差异，从工作的开始尊重我们的职业，只有在我们为别人打工时尊重我们的工作，我们的职业，我们才会在自己的工作领域内，勤恳努力，有所成就。顾客是上帝，同事是兄弟，领导是家人，在果岭这个环境优美的大家庭里，我们相互尊重，相互学习，相互创造，部门与部门之间像接力赛一样，把关在每一个重要环节，为酒店创效益创佳绩。

三， 注重细节， 注重细节， 服务第一 记得章银环经理培训的“100—1=0”这个质量公式，在百分之百的用心服务中，要想客人之所疑，要替客人之所急，我牢牢记着质量公式的最后一句话：服务工作无小事，一切应从细节入手。正是这样，多为客人考虑一点，自己的服务质量将提高一点，一点点的积累，一点点的进步，不仅证实了自己的能力，也为收银工作中增添光彩， 努力努力， 顾客是上帝。 当然，面客中

难免出现差错，但要学会客服困难，遇到问题及时上报领导，在原则的基础上 灵活处理。

四， 明确目标， 明确目标， 正确把握 用学习的眼光去看待工作， 不仅学好收银业务知识， 熟练操作收银工具和流程， 还要更 多地了解酒店企业文化， 前台是似一个综合信息处理器， 要学的东西有很多， 与客交流中也 可以从中学到很多包括做人做事的道理， 这样就不会一直只停留在一个阶段， 从工作的开始 就给自己定一个方向， 要做到什么程度是要给自己一个完美的交待， 明确自己的目标， 让自 己更清楚自己正在做什么和下一步需要怎么做。 通过自己的努力， 10 年 8 月份进入办公室 工作， 开始了解日夜审工作内容， 办公室基本工作流程， 办公室具体工作任务， 在坚持收 银员职责的同时牢记办公室人员工作职责， 在领导的信任和同事的监督下， 努力完成各项晋 级 考核， 先将自己的目标画上一个完美的逗号， 因为， 这并不是自己所期望的， 小小的认可将 不断的激励自己前进， 前进， 现将明年工作计划作以简要概括：

（四）再接再厉， 永创佳绩 再接再厉， 再接再厉 没有好的个人， 只有好的团队， 每一年都会有每一年的 收获□20xx年即将到来， 近期前台人员少， 已经停休， 上班时间长， 消耗体力大， 努力解 决人员流失问题， 确保员工的休息时间， 用最短的时间内招聘两名新员工。 与各部门协调一 致， 共同进步。 以上是我个人的一个工作初步计划， 可能具体的还不够完善和成熟， 但是我会尽我最大 努力去执行， 请领导审核。 如有不完整的地方不对的地方也请领导补充并及时加以指导。

## 工贸行业工作总结篇六

### 一、目前的医药形势：

1 现时药价不断下降、下调， 没有多在利润， 空间越来越小、 客户难以操作。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足功课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

## 二、所负责相关省份的总体情况：

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，（本文由免费提供，请注明）报价\*\*元，报价\*\*元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的\*\*地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。